C4
Center for Negotiation
by Quadriga

KI in Verhandlungen

Seminar + C4 Negotiation Gym

KI strategisch nutzen. Verhandlungen realistisch trainieren. Wirkung steigern.

INHOUSE | 2 TAGE | PRÄSENZ ODER ONLINE



Vorsprung durch gezielte Anwendung.

KI liefert noch keinen Verhandlungserfolg. Entscheidend sind Strategie, Urteilskraft und die Fähigkeit, Ergebnisse kritisch in Handlungen zu übersetzen.



SCHNELLER

Informationen verdichten und Muster erkennen.

KLARER

Interessen, Risiken und Alternativen strukturieren.

KRITISCHER

Annahmen prüfen und Gegenargumente testen.

WIRKSAMER

Vorbereitung in überzeugendes Handeln übertragen.

Mehr Klarheit. Mehr Trainingsintensität. Mehr Wirkung.

Sechs Nutzenfelder entlang realer Verhandlungsarbeit.

01 Schneller vorbereiten

Ziele, Interessen und Alternativen verdichten.

02 Strategien testen

Gegenpositionen und Risiken vorab prüfen.

03 Risikofrei trainieren

Neue Vorgehensweisen ohne reale Folgen erproben.

04 KI erfolgskritisch nutzen

KI dort einsetzen, wo Qualität und Tempo steigen.

05 Verantwortung sichern

Ergebnisse prüfen, Entscheidungen beim Menschen halten.

06 Transfer verstetigen

Nach dem Seminar kontinuierlich weitertrainieren.

Von der Strategie zur Anwendung. In zwei Tagen.

Das Inhouse-Seminar entwickelt ein belastbares Vorgehen für den verantwortungsvollen KI-Einsatz in Verhandlungen.

2 TAGE

kompakt und intensiv

PRÄSENZ

bis 12 Personen

ONLINE

ideal 8–10 Personen

ZERTIFIZIERBAR

auf Wunsch

Wissen aufbauen → KI anwenden → Verhandeln → Transfer sichern



Die passende KI-Unterstützung im richtigen Moment.

Vom ersten Informationsbild bis zur systematischen Nachbereitung.

01 VORBEREITEN

02 PROFILIEREN

03 SIMULIEREN

04 COACHEN

05 VERHANDELN

06 NACHBEREITEN





NICHT NUR ÜBER KI SPRECHEN.

MIT KI VERHANDELN.

Realitätsnahe Fälle
Klare Rollen
Direkte Anwendung
Strukturiertes Feedback

Verhandlungskompetenz kontinuierlich und dauerhaft steigern.

Der Verhandlungssimulator unterstützt den Transfer nach dem Seminar und ist zugleich separat buchbar.

15+ SZENARIEN IM C4 NEGOTIATION GYM

Unterschiedliche Branchen, Rollen und Verhandlungslagen.

3 SCHWIERIGKEITSSTUFEN

Vom strukturierten Einstieg bis zur komplexen Drucksituation.

KONTINUIERLICHER TRANSFER

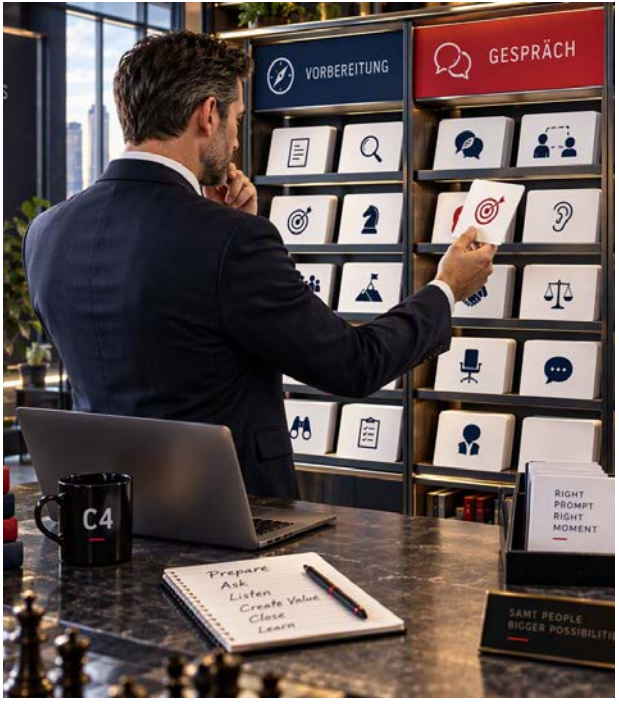
Wiederholen, Feedback nutzen, Strategie anpassen und erneut trainieren.



Auch separat buchbar und auf Ihre Organisation individualisierbar.

Vom leeren Chatfenster zum professionellen Arbeitsprozess.

36 praxisorientierte Prompts strukturieren Vorbereitung, Simulation, Coaching und Nachbereitung.



KLARE AUFGABE

Rolle, Ziel, Kontext und Ausgabeformat präzisieren.

KRITISCHE PRÜFUNG

Antworten hinterfragen, Quellen prüfen und Entscheidungen verantworten.

Strategie schärfen, bevor Druck entsteht.

Der Strategist ordnet Ziele, Grenzen, Interessen, Macht und mögliche Tauschwerte systematisch.

ZIELE

Ambition und Mindestziel

INTERESSEN

Eigene und fremde Motive

MACHT

Abhängigkeiten und Optionen

TAUSCHWERTE

Pakete und Bedingungen



Gegenpositionen sichtbar machen. Wirkung testen.

Spezialisierte KI-Rollen provozieren Annahmen und prüfen Argumentation unter Belastung.



RED TEAM

Stresstest für Strategie und Risiken.

ARGUMENTATIONSCOACH

Logik, Evidenz und Sprache schärfen.

EINWANDCOACH

Widerstand antizipieren und beantworten.



Vom Wissen zur Praxis.

Ein integriertes System für Kompetenzaufbau, Anwendung, Wiederholung und Transfer.





VERSTEHEN

Strategie und Grenzen

→

ANWENDEN

KI in realen Aufgaben

→

TRAINIEREN

Simulation und Feedback mit dem C4 Negotiation Gym

→

TRANSFERIEREN

kontinuierlich verbessern

Bringen Sie KI in Ihren Verhandlungsalltag

Ein Inhouse-Format, das zu Ihren Rollen, Verhandlungen und Herausforderungen passt.

C4 Center for Negotiation by Quadriga

C4 Center for Negotiation

Ihre Ansprechpartnerin

Katrin Kanzler

Telefonisch
+49 (0) 30 – 84 85 93 25

per E-Mail
kk@c4-quadriga.eu

www.c4-quadriga.eu